Image not found or type unknown

Présentation de clientèle libérale sans cessation ne vaut pas cession !

Jurisprudence publié le **24/01/2022**, vu **1849 fois**, Auteur : Assistant-juridique.fr

Une indemnité de présentation de clientèle libérale peut ne pas avoir la nature d'une plus-value lorsque le propriétaire de la clientèle poursuit son activité professionnelle dans les mêmes conditions.

En l'espèce, le docteur C., médecin généraliste relevant du régime des bénéfices non commerciaux (BNC), avait conclu une convention de présentation de sa clientèle avec un confrère, le docteur A, qui intégrait le même cabinet médical.

Dans le cadre de cette convention, le docteur C. s'était engagé pour 2 ans à présenter le docteur A. à sa clientèle, en lui donnant accès sans réserve au fichier de ses patients et en lui accordant l'exclusivité de traiter cette clientèle pendant ses absences et pendant les gardes du docteur A. En contrepartie de cet engagement, le docteur C. avait perçu une indemnité de 13 400 €, qu'il n'avait pas déclarée parmi ses recettes imposables.

À l'issue d'un contrôle sur pièces, l'administration fiscale avait réintégré cette indemnité dans les recettes imposables du docteur C.

La Cour administrative d'appel rappelle pour commencer la distinction à opérer entre :

- les indemnités perçues en réparation d'un préjudice et destinées à compenser des charges et des pertes déductibles ou des pertes de recettes taxables, qui entrent dans les recettes composant le BNC défini à l'article 93 du Code général des impôts ;
- et celles perçues en contrepartie de la perte ou de la dépréciation d'un élément d'actif, qui relèvent du régime des plus-values professionnelles.

La Cour relève ensuite que le docteur C ayant poursuivi sa profession à temps plein, la convention de présentation de clientèle « ne peut pas avoir pour objet une cession de sa clientèle mais facilite seulement l'installation du docteur A. L'indemnité ne rémunérait pas la cession d'un actif immobilisé mais constituait ainsi une recette professionnelle destinée à compenser la diminution de son activité résultant de l'arrivée d'un nouveau médecin. Elle doit être regardée comme un supplément de revenus imposables au taux de droit commun, compris dans les bénéfices non commerciaux du docteur C. »

Enfin, la Cour estime que cette solution n'étant pas contraire à la position administrative admettant la licéité des conventions de présentation de successeur, le docteur A. ne pouvait pas s'en prévaloir pour contester le rehaussement notifié.

Source : https://www.anafagc.fr/

Pour plus d'infos : Cession de fonds de commerce : les recours de l'acquéreur

Voir aussi notre guide : Céder un fonds de commerce 2021-2022

Articles sur le même sujet :

- Céder un fonds de commerce
- Céder des parts de SARL
- Gérer un compte courant d'associé
- Rémunérer un gérant de SARL
- Révoquer un gérant de SARL
- Démission d'un gérant de SARL : mode d'emploi
- Dissoudre une SARL
- Guide pratique de la SARL

- Vaut-il mieux vendre son fonds de commerce ou ses parts sociales ?
- Promesse de cession d'un fonds de commerce : comment la rédiger ?
- Cession d'une entreprise : la lettre d'intention
- Cession de fonds de commerce : le sort des créances et des dettes
- Cession de fonds de commerce : fiscalité
- Comment sont imposées les plus-values professionnelles ?
- Comment vendre un fonds de commerce ?
- Comment rédiger un acte de cession de fonds de commerce ?
- Cession de fonds de commerce : le séquestre et le droit d'opposition des créanciers
- Comment céder un bail commercial ?
- Quels sont les éléments cédés lors d'une cession de fonds de commerce ?
- Cession de fonds de commerce et bail commercial
- Cession d'une entreprise : le protocole d'accord
- Cession d'une entreprise à ses salariés : méthode à privilégier
- Comment est imposée la plus-value de cession de parts de SARL ?
- Un bail commercial doit-il être signé devant un notaire ou un avocat ?
- Cession d'une entreprise : la convention de garantie de passif et d'actif
- Est-il préférable de vendre ou de donner l'entreprise à ses enfants ?
- Lors de la cession d'un bail commercial, le loyer peut-il être augmenté ?
- Que deviennent les contrats lors d'une cession de fonds de commerce ?
- Déspécialisation : peut-on changer l'activité ou la destination d'un bail commercial ?
- Comment calculer l'indemnité d'éviction d'un bail commercial ?
- Quelle fiscalité pour une dissolution de SARL ?
- Un contrat de location-gérance peut-il contenir une promesse de vente ?
- Comment calculer le coût de rachat d'un fonds de commerce ?
- Cession de bail et renouvellement du bail commercial
- Cession de fonds de commerce : les recours du vendeur
- Quand un locataire peut-il résilier son bail commercial ?
- Quels sont les pouvoirs d'un gérant de SARL ?

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés

•

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés